

90/99
GENT X

G.P.P. /3/631

Trimestriële uitgave MEI 1984



MAI POLITIEK

MAI heeft bij het ontwerp van haar computers geopteerd voor het professionele gebruik en niet voor het persoonlijke of hobby. Toepassing ervan: de nadruk wordt gelegd op de oplossing die de computer kan brengen voor de automatisatie van sommige administratieve taken binnen de onderneming. Daarenboven vormen de machine, de software, de opleiding en het technisch onderhoud een geheel. Uitbreidbaarheid voor de toekomst is tevens een belangrijk aspect, dat gaarborgd is in de computer-reeks van MAI.

Bij de opbouw van haar distributieorganisatie heeft MAI terdege rekening gehouden met het profiel van de bijzondere groep gebruikers. Geografisch werd ernaar gestreefd om in de korte nabijheid van de gebruiker aanwezig te zijn. Daarbij werd zoveel mogelijk ingespeeld op de specialisatie binnen de branche van de gebruikers. Zelfstandige medewerkers werden geselecteerd en als dusdanig door MAI erkend dealer op basis van hun onderschrijving van de verwachtingen van de bijzondere groep gebruikers. MAI van haar kant heeft de nodige voorzieningen getroffen voor technisch onderhoud en opleiding. Het is dan ook het ogenblik voor de bijzondere groep gebruikers op de vaardigheid en flexibiliteit van de zelfstandige medewerkers, wederverkopers en MAI te testen.

COMPUTER DISTRIBUTIE

In de nu ongeveer kwarteeuw geschiedenis van de computer industrie zijn de distributiekkanalen erg geëvolueerd en grondig van structuur veranderd.

Ruwweg zijn er drie grote periodes te onderscheiden in de distributie van computers:

1. De zestiger jaren met de zogenaamde mainframes. De computermarkt was klein en slechts enkele bedrijven konden zich een dergelijk mastodont veroorloven. Er was nauwelijks sprake van marketing, dus ook niet van distributie.
2. De zeventiger jaren met het tijdperk van de minicomputer. Met de opkomst van de minicomputer begint de markt zich intens te ontwikkelen. De verkoop en marketing zien hun rol steeds belangrijker worden en de eerste alternatieve distributiekkanalen, d.w.z. tussenpersonen tussen de constructeurs en de eindgebruikers, krijgen gestalte. In dit geval zijn het O.E.M. dealers en systemshouses. Deze meestal kleine bedrijfjes kopen de hardware met kwantiteitskortingen aan bij bepaalde computer constructeurs, ontwikkelen applicatiesoftware op de machines en verkopen het geheel als één package aan de eindgebruiker.
3. In de jaren tachtig ziet de computermarketing zich andermaal geconfronteerd met een nieuw fenomeen, met name de opkomst van de microcomputer. Daardoor verandert de marktsituatie drastisch.

Zoals in elke andere industrie werkt de computermarketing met vier variabelen, de zogenaamde vier P's (Produkt, Prijs, Promotie en Plaats, zijnde distributie). Was in de eerste periode het produkt de belangrijkste variabele, dan werd het accent in de tweede periode meer verlegd naar prijs en promotie. De variabele die in de derde periode het meest aan belang wint is de distributie. We zien dan ook allerlei distributievormen in de markt verschijnen: computershops, compurettes, dealers, systems-, softwarehouses, supermarkten, onafhankelijke verkopers en tussenpersonen allerhande.

Aangezien er geen specifieke wettelijke voorziening dit beroep of vestiging regelt, kan vandaag de dag iedereen als het ware computerverkoper worden. De keuze waarvoor een constructeur van microcomputers zich geplaatst zag was dan ook niet eenvoudig: enerzijds het onontbeerlijk worden van alternatieve distributiekkanalen, m.a.w. dealers en anderzijds het inherente gevaar voor wildgroei en de daaruit voortvloeiende schade aan de reputatie van de constructeur.

Ook MAI heeft die keuze moeten maken. Sedert ongeveer een jaar is MAI BELGIUM gestart met de uitbouw van een dealersnetwork voor haar microcomputers, de MAI 10 reeks.

Eerst en vooral werd een strategie bepaald op basis waarvan een dealersnetwork zou worden opgezet. De hoofdlijnen van deze strategie kunnen als volgt samengevat worden:

- De microcomputer zou een professionele of business computer zijn
- De criteria voor het verwerven van een erkend dealership werden grondig bestudeerd en vastgelegd.
- Groot belang werd gehecht aan de dealer support functie, zowel op het vlak van de opleiding als op gebied van hard- en software.
- Tenslotte werden de noodzakelijke marketing elementen verzameld via een grondige marktstudie.

Op basis van deze strategie werd de dealeroperatie gestart in oktober 1982. Nu, na ongeveer een jaar werking, is het mogelijk een evaluatie te maken van het dealersprogramma.

MAI BELGIUM heeft momenteel 25 erkende dealers voor business microcomputers geselecteerd. Zij zijn geografisch evenwichtig verspreid over het Belgisch grondgebied en het Groot-Hertogdom Luxemburg. Meer dan 250 microcomputers werden reeds via het dealersnetwork verkocht en een rijke bibliotheek aan software is ondertussen beschikbaar gekomen.

Dit alles geeft de bevestiging dat onze strategie de goede is en vooral in het belang van de gebruikers van microcomputers.

In dit nummer van Omnibus verneemt U meer over onze activiteiten op het gebied van dealers.

W. MELLAERTS
General Manager

TIJDOPNAME BIJ SNELBOOT RACES

Sinds vele jaren is COSMO gespecialiseerd in tijdopnamen tijdens sportmanifestaties. Daarom werd COSMO door de Union Internationale Motonautique gekontakteerd om een doeltreffende tijdopname op punt te stellen.

Snelboot races op hoog niveau verlopen als volgt:

In formule 1 zijn de boten uitgerust met een V8 motor van 500 PK die moeiteloos snelheden van meer dan 200 km/uur kunnen bereiken. Sinds 1980 bestaat er een wereldkampioenschap waarvan het classement wordt opgesteld door optelling van de punten (9, 6, 4, 3, 2 en 1) behaald op elke Grand Prix. Tien in de Verenigde Staten en Europa gehouden wedstrijden tellen voor dit kampioenschap. Een Grand Prix vindt plaats op een meer of stroom en bestaat uit 3 reeksen. Na elke race wordt een aantal punten toegekend (400, 300, 225, enz.). De winnaar is degene die het hoogste aantal punten behaald heeft. Bovendien dient de piloot het parcours binnen de drie minuten na aankomst van de eerste te hebben afgelegd indien hij voor classering in aanmerking wil komen.

Vandaag nog wordt de tijdopname bij dit soort wedstrijden met een handbediende chronometer uitgevoerd of in de beste gevallen met een toestel voorzien van een drukker.

Het gevolg hiervan is dat minstens 7 personen moeten ingeschakeld worden om de binnenkomende informatie te beheren en classeringen op te stellen. Meestal duurt het nog enkele uren alvorens officiële resultaten kunnen bekendgemaakt worden.

Onze tijdopname-installatie ziet er als volgt uit:

- een chronometer op één honderdste seconden
- een Cosmo interface die niet alleen de informatie bijhoudt die hij van de chronometer doorgestuurd krijgt, maar ook voor de transmissie zorgt naar een MAI S/10 micro-computer, op het meest geschikte, door de operator gekozen, ogenblik.
- Een MAI microcomputer S/10 die zorgt voor het gegevensbeheer, waarvan de flexibele programmatiemogelijkheden de ontwikkeling van goed aangepaste toepassingsprogramma's heeft mogelijk gemaakt.
- Een drukker.
- Indien nodig plaatsen we ook een video scherm bij radio- en televisie verslaggevers ten einde hen toe te laten de evolutie van de gepresteerde tijden te volgen, vooral gedurende de gechronometeerde proeven.

Na een succesvolle testfase tijdens de „Grands Prix d'Espagne" te Ampolla en „de France" te Lyon werden we officieel aangesteld om de tijdopnames uit te voeren tijdens de Grand Prix de Belgique te Luik.

We kunnen gerust zeggen dat ons systeem de nauwkeurigheid van de ingevoerde gegevens gevoelig vergroot en de bekendmaking van de officiële resultaten aanzienlijk sneller gebeurt. Reeds na vijf à tien minuten na aankomst kan een vier-koppige ploeg alle voor de

organisatie vereiste informatie doorspelen, te weten: de algemene rangschikking en de tijd, gemiddelde en sponsor van iedere deelnemer.

Ook in andere disciplines kan ons tijdopname-systeem gebruikt worden en COSMO houdt zich ter beschikking van iedere organisator die daarover meer wenst te weten.

MAI-DEALERS IN NOORD-BELGIË

COGMO

Time and business equipment
Victor Jacobslaan 74, 1040 Brussel
02/648 24 71

- Kontaktpersoon: Dhr. H. Strijbol
- Registratie en verwerking van aanwezigheidstijden
 - Registratie en verwerking van productietijden
 - Voorbereiding van de loonverwerking

fidro n.v.

Paquaylaan 186, 3550 Heusden-Zolder
011/53 69 33

Kontaktpersoon: Dhr. J.P. Roesems

Softwarepakketten:

- Loonadministratie
- Boekhouding
- Fakturatie
- Voorraadbeheer
- Adresbeheer
- Tekstverwerking
- Belastingen
- Optimalisatie
- Maatwerk

CCA NV

Rozenstraat 2A, 9731 Eke
091/85 55 11

Kontaktpersoon: Dhr. Suys

Softwarepakketten:

- Wijnhandel
- Dokterspraktijk
- Hotelbeheer
- Boekhouding

• A.I.P.V.

Kapelstraat 93, 9820 Gent
052/35 45 75

Kontaktpersoon: Dhr. Van De Wiele

• C.A.T. PVBA

Italiëlei 237, 2000 Antwerpen
03/233 89 60

Kontaktpersoon: Dhr. Brouwers

• COMSYS

Paterstraat 90 B5, 2300 Turnhout
014/42 23 30

Kontaktpersoon: Dhr. Maene

• INTEGRATION NV

Industrieweg 106, 9030 Wondelgem
091/26 97 55

Kontaktpersoon: Dhr. De Graeve

• INTERDATA/INTERSOFT PVBA

Kortrijksesteenweg 639, 9000 Gent
091/21 04 21

Kontaktpersoon: Dhr. Claessens

• M.A.P.

Muggebeekstraat 40, 3511 Hasselt
011/22 50 42

Kontaktpersoon: Dhr. Verhoogen

• MINNE Fr.

Roeselarestraat 169, 8610 Wevelgem
056/41 62 42

• PETIT A.J.

Kleine Puttingbaan 84, 2508 Kessel
03/480 04 75

• VERDATA

Ieperstraat 52, 8140 Staden
051/70 17 57

Kontaktpersoon: Dhr. Verslyppe

• ROELS HI-FI

Grote Thems 16, 8202 Varsenare

• PRAGMATICA

Vosveld 13, 2110 Wijnegem
03/353 14 77

Kontaktpersoon: Dhr. C. Willems

RESULTATEN VAN EEN MARKTONDERZOEK OVER GEBRUIKERS VAN MICRO-COMPUTERS

Een groep bijzondere gebruikers

Daar de informatica zich nu ook richt tot een ander soort bedrijven, stuit zij bijgevolg op een ander soort „gebruikers". Het is inderdaad zo dat het niet meer de informaticus met zijn ploeg is die over contracten van meerdere miljoenen gaat onderhandelen. Meer en meer zijn het financiële kaders, bedrijfsleiders van kleine ondernemingen, dokters of advocaten, kortom, gebruikers die weten dat informatica in zekere mate hun beroepsleven kan wijzigen. In dit artikel wordt getracht hun profiel te schetsen. Wat zijn hun verwachtingen? MAI heeft hierover een diepgaand marktonderzoek gepleegd.

Een bijzondere gebruiker?

Het zijn inderdaad beroepsmensen ... Het gaat hier helemaal niet om amateurs die op zoek gaan naar een computer binnen het raam van de vrijetijdsbesteding of omdat „het zo goed staat". Deze gebruikers kennen hun vak door en door en weten best wat ze nodig hebben. Indien ze om inlichtingen vragen over computers beogen ze steeds tijdswinst en een meer efficiënte organisatie. Er moet dan ook duidelijk worden aangetoond dat het systeem er is, juist om een aantal preciese problemen op te lossen. Deskundig in hun vak, maar minder

bedreven inzake informatica. Uit de enquête blijkt zwart op wit dat zelfs wanneer 59% van de informatica-verantwoordelijken in KMO's een hogere opleiding genoten, slechts een kleine minderheid informaticacursussen volgde. Sterker nog: wie een dergelijke opleiding genoot, deed dit na aankoop van het systeem. Dit gebeurde bijgevolg bij de constructeur zelf om zich wegwijs met het systeem te maken.

De moeilijke keuze

Oorzaak: het grote aanbod. Het moet trouwens worden gezegd dat, voor wie informatica een vreemde is, het aantal oplossingen oneindig schijnt; net als het aantal min of meer bekende of onbekende constructeurs die de informaticamarkt bevolken. Voorts de keuze inzake machine en software... zouden ze het de eerste de beste keer niet laten afweten? Er wordt vrij vaak aangestipt dat de kleinste gebruiker zich het meest veeleisend opstelt. Dit is een denkbeeld dat inderdaad exact is. Meer nog dan in de grote ondernemingen, eist de kleine gebruiker een volstrekte trouw van zijn systeem. „Het mag niet uitvallen daar, dit impliceert dat de hele bedrijfsactiviteit eronder gaat lijden“. En mocht, ongelukkigerwijze, de machine het toch laten afweten, dan moeten de herstellingen uiterst snel kunnen gebeuren, en indien mogelijk, onmiddellijk...

Ondersteuning

In hogervermeld onderzoek komt het duidelijk naar voren. Zo kan worden gestreefd naar het achterhalen van de criteria die aan de basis liggen van een bepaalde keuze. Op de eerste plaats vinden we natuurlijk motiveringen inzake kwaliteit van de software en van het materiaal. Maar de criteria als faam van de firma die de computer verkoopt, kwaliteit van de service, de door de constructeur verzorgde vorming, ... tonen voldoende aan dat de gebruiker hulp nodig heeft na de verkoop. Deze criteria die op hetzelfde niveau terug te vinden zijn van de kwaliteit of van de software zijn evenzeer bepalend voor wie de computer in het bedrijf reeds heeft binnengehaald als voor wie er nog moet toe komen. Daarom is het van het grootste belang dat de koper zich ondersteund voelt bij de plaatsing van het systeem, het opstarten, of ... het eerste defect. Hij zal immers nooit slijken dat het systeem onfeilbaar is.

Een derde partij?

Het staat dus buiten kijf dat de informatica-gebruiker in kleine ondernemingen behoefte heeft aan actieve en doeltreffende steun van de leverancier van de computer. Betekent dit dat hij zich voor een totaal-informatica-programma richt tot een adviesbureau of informatica-consulent? Eigenaardig genoeg is het antwoord negatief ... althans wat ons land betreft. Dit is namelijk één van de kenmerken van de Belgische gebruiker: over de grens, in Groot-Brittannië of in Nederland bijvoorbeeld, neemt men gauw zijn toevlucht tot een adviesbureau

informatica. Niet zo, bij ons. Hij zal slechts dan op een derde beroep doen wanneer het absoluut niet anders kan. En dit geldt, ongeacht het vormingsniveau inzake informatica van de gebruiker, voor allen. Paradoxaal? Ongetwijfeld. Dit impliceert dan toch reeds bij de start een enorme bedrijfszekerheid van het systeem. En inderdaad, er wordt vooral gewikt en gewogen bij de keuze.

Een vriend

Het is interessant trachten te achterhalen hoe de gebruiker bij de keuze tewerk ging. Het is waar dat hem een groot aantal mogelijkheden wordt geboden: beurzen, informaticatentoonstellingen, beroepsbeurzen in verschillende sectoren, kranten, vakbladen enz... Een overvloed aan keuze? Juist, het is verbazend te vernemen dat voor het overgrote deel onder hen, de gebruikers zich eerst informeren... bij hun vrienden! Intieme vrienden, die deskundigen zijn op het vlak van informatica; uit het beroep of als amateur. Of nog, bij een vriend die in een firma werkt uit dezelfde branche waar de computer reeds werd ingevoerd. Dit toont tegensprekelijk aan dat de gebruiker in de eerste plaats op zoek gaat naar vertrouwen. Informatiseren baart (al dan niet terecht) zorgen op velerlei gebied. Het is daarom ook niet verbazend dat wie de taak tot informatiseren op zich neemt eerst te rade gaat bij trouwe vrienden. Het is zeker niet in het geroezemoes van een tentoonstellingshal dat hij dit vertrouwen vindt, maar wel bij een vriend waarmee hij open kan praten, dialogeren. In alle openheid met een trouwe vriend op wie hij steeds kan rekenen.

WAT IS BB/M?

1. Mini computer kracht op een micro computer

De doeltreffendheid van om het even welk gegevensverwerkend computersysteem hangt in hoge mate af van het gebruikte besturingssysteem. Daarom ontwikkelden wij Business Basic/Micro, een professioneel besturingssysteem dat in tegenstelling tot andere besturingssystemen speciaal voor administratieve gegevensverwerking ontwikkeld werd. Met BB/M beschikt de gebruiker over de kracht en voordelen die pas te vinden zijn bij besturingssystemen van mini-computers. Business Basic is een hogere programmeertaal die, behalve zijn eenvoud van programmeren ontleend aan de traditionele Basic, een waaiert van aantrekkelijke karakteristieken biedt, waaronder het simultaan beheer van meerdere taken, gebruik van gemeenschappelijke programma modules, geoptimaliseerde rekenkundige functies, geavanceerd „string“-beheer, samengestelde programma instructies, schijf-cache en „real time“ klok. BB/M is gemakkelijk te installeren, eenvoudig te gebruiken en compatibel met de hele MAI-reeks. Gelijktijdig met de hele MAI-reeks ontwikkeld toepassings-

programma zal draaien op grotere MAI-systemen en omgekeerd! Conversiekosten en/of herschrijven van het toepassingsprogramma worden aldus vermeden.

2. Snelheid en veelzijdigheid

BB/M zorgt voor snelle informatieverwerking, zelfs indien gevraagd wordt naar verschillende soorten informatie komende uit gegevens verspreid over verschillende bestanden, of wanneer ingewikkelde berekeningen en behandeling van gegevens vereist wordt. De bestandsorganisatie onder BB/M ziet er als volgt uit:

„Direct“-bestand

Directe toegang tot het record d.m.v. alfanumerische sleutels. Een snelle methode die opvragen van records toelaat door gebruik van nummer of naam.

„Sort“-bestand

Wordt uitsluitend gebruikt in samenwerking met een direct-bestand. Het sort-bestand bestaat uit evenveel records als een direct-bestand en ieder record bevat het gewenste toegangscriterium plus de oorspronkelijke sleutel uit het direct-bestand. Op deze manier kunnen op heel eenvoudige wijze verschillende toegangscriteria geprogrammeerd worden. Door gebruik te maken van sort-bestanden is sorteren niet meer nodig.

„Indexed“-bestand

De records in dit bestand hebben geen sleutel, maar kunnen geïdentificeerd worden door een index-optie. Het eerste record in het bestand heeft indexnummer nul. Bij deze bestandsorganisatie is er dus een relatie tussen de index-optie en de relatieve positie van het record ten opzichte van het begin van het bestand, vandaar dat een indexed bestand ook wel een relatief bestand genoemd wordt. Het indexed-bestand kan sekventieel of random (met gebruik van de index optie) gelezen en geschreven worden.

„Serial“-bestand

Het serial-bestand bestaat uit records met variabele recordlengte. Het kan alleen gebruikt worden voor sekventieel toepassingen. Een typische toepassing is spooling.

„Program“-bestand

In dit bestand bevinden zich alle programma's.

3. Vertaalprocessor

Het programma geschreven in een bepaalde programmeertaal kan niet zondermeer uitgevoerd worden door de computer, maar moet eerst omgezet (vertaald) worden naar de machinetaal. In principe bestaan hier twee methoden voor: het compileren en het interpreteren.

MAI OMNIBUS VRAGENLIJST

Bij een compiler wordt het programma in zijn geheel vertaald.

Voordeel: snel in uitvoering.

Nadeel: moeizaam programmeren, duur in onderhoud.

Een interpreter vertaalt instructie per instructie.

Voordeel: snel programmeren, foutjes worden per instructie verbeterd, geen compilatie.

Nadeel: trager in uitvoering.

Als eerste in de computerindustrie heeft MAI dit probleem opgelost met een „vertaalprocessor“ die een combinatie is van een compiler en een interpreter. Iedere instructie wordt gecontroleerd op schrijffouten. Na de acceptatie wordt de instructie vertaald in machinetaal. Compileren is dus niet meer nodig. Deze vertaalprocessor heeft m.a.w. de voordelen van beide vertaalmethoden zonder de nadelen. Wij recapituleren nog even de voordelen:

- snel en eenvoudig te programmeren
- snel in uitvoering
- gemakkelijk te corrigeren.

4. Een dubbele processor voor grotere prestaties

BB/M gebruikt een dubbele processor die de taken splitst over twee processoren met als resultaat een grotere verwerkingssnelheid en doeltreffendheid bij het uitvoeren en verwerken van taken.

5. Een totaal systeem

Kortom, BB/M combineert het besturingssysteem, de vertaalprocessor en dienstprogramma's tot een krachtig beheerinstrument waarop gemakkelijk kan geprogrammeerd worden en aan de hoogste eisen van gebruiksvriendelijkheid voldoet.

agenda

SEMINARIES

Wij houden seminariedagen, opgebouwd rond de specifieke tak van douane-agent-schappen, expediteurs en bevrachters, en wij nodigen er u van harte op uit.

Het programma ziet er uit als volgt:

- Voorstelling MAI Belgium n.v.
- Voorstelling van het MAI-produktengamma
- Oplossing voor douane-agent-schappen aansluiting op SADBEL aansluiting op TELELLOYD

U kunt de volgende dagen hiervoor noteren:

- donderdag 7 juni van 14u30 tot 16u30: franstalig
- vrijdag 8 juni van 10u00 tot 12u00: nederlandstalig
- vrijdag 8 juni van 14u30 tot 16u30: nederlandstalig

Voor een uitnodiging, gelieve de Heer Hubert EERDEKENS, Sales Support Manager te bellen op tel. 03/449 39 15 of de antwoordkaart in te vullen.

Beste lezer,

We hopen dat u de eerste drie nummers van de OMNIBUS prettig om lezen én leerrijk vond.

In de allereerste aflevering zeiden we dat de OMNIBUS als een soort spreekbuis tussen u en ons een interessante dialoog op gang moest helpen brengen. Die dialoog helpt ons u te helpen: we verstaan beter uw noden en wensen als huidige of toekomstige computer-gebruikers en we kunnen er ook beter aan tegemoetkomen. Tot nu toe waren uw reacties erg positief.

Nu willen we uw hulp inroepen bij het plannen van de kalender van de OMNIBUS van volgend jaar. Het tijdschrift zal in het vervolg ook elk kwartaal verschijnen. Neem even een paar ogenblikken vrij om onderstaande vragen te beantwoorden en deze brief naar ons terug te zenden. Bedankt omdat u ons helpt u te helpen.

1. Vindt u de opmaak van de OMNIBUS:

- zeer aantrekkelijk aantrekkelijk
 niet aantrekkelijk

2. Maakt de layout van het tijdschrift het lezen gemakkelijk:

- ja neen

3. Heeft de OMNIBUS u geholpen de werking van computers beter te verstaan:

- ja neen

4. Welke artikels/rubrieken van het tijdschrift vindt u het interessantst/nuttigst:

.....
.....

5. Zond u reeds een OMNIBUS-antwoordkaart in?

- ja neen

6. Indien JA, kreeg u dan een voor u bevredigend antwoord van ons:

- ja neen

7. Zijn er onderwerpen of interessesferen die u in volgende afleveringen zou willen behandeld zien:

.....
.....
.....

8. Gebruikt u vandaag computers of computerdiensten in uw bedrijf:

- ja neen

9. Indien ja, gelieve hieronder uw antwoord toe te lichten:

.....
.....
.....
.....

10. Verdere commentaar:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Naam:

Functie:

Firma:

Adres:

Tel.:

Handtekening:

MAI Belgium n.v.

- **Genèvestraat 6, bus 4 - 1140 Brussel 02/241 89 83**
- **Fruithoflaan 122, bus 1 - 2600 Berchem 03/449 39 15**
- **Groot Britanniëlaan 79 - 9000 Gent - 091/25 77 96**
- **Boulevard de la Sauvenière 68 - 4000 Luik - 041/22 34 79**